

Dipartimento di Scienze Economiche
Università degli Studi di Firenze

Working Paper Series

OSTACOLI ALLO SVILUPPO?
VARIAZIONI SU UN TEMA DI ALBERT HIRSCHMAN

Nicolò Bellanca

Working Paper N. 03/2007
April 2007

Dipartimento di Scienze Economiche, Università degli Studi di Firenze
Via delle Pandette 9, 50127 Firenze, Italia
www.dse.unifi.it

The findings, interpretations, and conclusions expressed in the working paper series are those of the authors alone. They do not represent the view of Dipartimento di Scienze Economiche, Università degli Studi di Firenze

OSTACOLI ALLO SVILUPPO?

VARIAZIONI SU UN TEMA DI ALBERT HIRSCHMAN

di Nicolò Bellanca[♦]

Abstract

Ostacles to Development?

The fundamental theme underlying Hirschman's thought regards the nature of the process of the economic choice. He argues that the search of "appropriateness" between too much and too little, expresses our aspiration to well-being, better than the idea of an objective concerning pleasure maximization. Besides this is due to the fact that the most relevant among our choices don't allow us to characterize an optimal solution, but press for the "appropriate" alternation of different criteria. Once the choice has been carried out, we usually aim, through a mechanism of reduction of the cognitive dissonance, to weaken disappointment and regret for the criteria we have discarded. It is on the very base of these theses that Hirschman discusses which "strategies" could better enhance our economic choices.

JEL Classification: O10, O29

Keywords: Economic development, cognitive dissonance, tragic choices

[♦] Dipartimento di scienze economiche, via delle Pandette 9, 50127, Firenze. E-mail: bellanca@unifi.it
Ringrazio Stefano Bartolini e Giorgio Ricchiuti per aver letto e commentato questo testo, senza implicarli nelle tesi sostenute.

«Durante il lavoro, le varie osservazioni e riflessioni che
avevo raccolto
mi sono apparse sempre di più come variazioni su un unico
tema»
A.O. Hirschman [1958, *vii*]

1. *In media stat virtus*: migliorare non è massimizzare

Quando, in pagine famose, Barrington Moore jr. [1966, 459] indaga i problemi della povertà rurale in India, dopo aver riconosciuto che i Programmi per lo sviluppo delle comunità vengono imposti dall'alto, annota: tale dirigismo «si può criticare in astratto [...] solamente a partire da una concezione della democrazia che escluda qualsiasi interferenza nel modo come gli esseri umani impostano la propria vita [...]. Chiunque accetti questa concezione formalistica della democrazia, dovrà accettare il fatto che larghi strati della classe contadina indiana non vogliono lo sviluppo economico. [...] Il solo programma coerente, da questo punto di vista, sarebbe di smantellare qualsiasi programma, e lasciare che i contadini indiani si voltolino nel sudiciume e nelle malattie fino alla morte per fame». Nel suo monumentale studio sulla povertà asiatica, Gunnar Myrdal [1968, 1, 70] ribadisce la stessa constatazione: «gli ideali di modernizzazione non hanno forza sufficiente da indurre il popolo, ivi compresa l'*élite* intellettuale, a compiere spontaneamente sforzi intensi per la loro realizzazione». Pochi anni dopo John Kenneth Galbraith [1979, 59-60] aggiunge la sua voce: «gli economisti del mondo capitalista avanzato e del mondo socialista ritengono che la volontà di progredire sia una spinta per così dire universale. Le loro raccomandazioni infatti sono dirette a gente che si batte per il progresso materiale. Se questo progresso non è desiderato, i fondamenti sui quali si basa tutta la politica economica vengono meno». Ne segue che «quello che chiamiamo sviluppo economico consiste soprattutto nell'immaginare una strategia che permetta di sconfiggere la tendenza degli uomini a imporre dei limiti ai loro obiettivi di reddito, e dunque ai loro sforzi» [Galbraith, citato in Latouche 2004, 66].

Albert Hirschman si colloca sulla medesima lunghezza d'onda di Moore, Myrdal o Galbraith fin dai suoi primi scritti¹. Il "progresso" è importante, se lo qualificiamo

¹ «Il problema fondamentale dello sviluppo consist[e] nel suscitare e nell'incoraggiare l'attività degli uomini verso una certa direzione. [...] La nostra diagnosi ci fa dubitare dell'esistenza di un'energia prigioniera, trattenuta da forze malvagie; piuttosto vede gli ostacoli [allo sviluppo] come risultanti di

anzitutto come un miglioramento delle condizioni materiali dell'esistenza individuale e collettiva: quale persona in quale contesto sociale si rifiuterebbe di "stare meglio" in termini di cibo, vestiario, abitazione, strumenti di cura, trasporto e comunicazione? Plausibilmente, nessuna mai². Poiché a sua volta un simile progresso ha per condizione necessaria un aumento della disponibilità odierna, e della riproducibilità nel tempo, dei beni economici, ne discende che, se lo vogliamo, dobbiamo altresì favorire lo sviluppo. Quest'ammissione è importante, ma *non* implica l'idea che la crescita illimitata dei mezzi sia sempre stata, oppure possa, oppure debba diventare, uno scopo delle società umane. *Migliorare non significa massimizzare*. Possiamo supporre che chiunque, in qualsiasi contesto sociale, sia pronto a mobilitarsi per traguardi che concepisce come miglioramenti, senza perciò ipotizzare che costui sia sempre e comunque propenso, laddove gli si presenti l'opportunità, ad espandere senza freni la dotazione di mezzi che controlla. Invece lo sviluppo capitalistico comporta che la società produca «un surplus, ma *non* è libera di non produrlo o di produrne meno di quanto sia possibile; in realtà, il comportamento sociale è sottoposto a prescrizioni e coazioni non meno rigide che in una situazione non eccedentaria, di mera sussistenza» [Hirschman 1970a, 17-17]. A sua volta, questa concezione dello sviluppo come accumulazione illimitata di beni e di capitali nasce molto spesso come «un sottoprodotto della ricerca del potere politico e militare» e «questa nuova forma di competizione internazionale [...] è diventata formalmente possibile con l'invenzione di un metodo di calcolo del punteggio, cioè la compilazione delle stime statistiche del reddito nazionale e del reddito procapite» [Hirschman 1958, 12].

In uno dei testi filosoficamente più profondi mai scritti da un economista professionale, Philip Wicksteed [1914, 469] annota: «La virtù, la saggezza, la sagacità, la prudenza, il successo, implicano differenti schemi di valori, ma sono tutti sottoposti alla legge formulata da Aristotele in riferimento alla virtù, e analizzata dagli scrittori moderni in riferimento all'economia, poiché consistono tutti nel combinare i fattori κατ'ορθον λόγον, cioè *nella giusta proporzione*, così com'è determinata da quella distribuzione delle risorse che stabilisce l'equilibrio tra i loro significati differenziali nell'assicurarsi l'oggetto desiderato, sia esso la tranquillità dello spirito, il piacere di una passione o di un affetto dominante, il potere di disporre di cose o

spinte contraddittorie e della conseguente indecisione della volontà» [Hirschman 1958, 29; si vedano anche 52, 164 e 166]. Si legga la ricostruzione autobiografica, in Hirschman [1984, 226-227].

² «I paesi sottosviluppati già agiscono sotto la grande tensione che nasce dal *desiderio universale* per il progresso economico; aspirazione stranamente combinata con varie resistenze al cambiamento» [Hirschman 1958, 249, corsivo nostro].

servizi nel circolo dello scambio, o una combinazione di tutte queste cose, o di qualsiasi altri concepibili fattori di vita». Questa frase richiede una doppia chiave interpretativa. La prima è quella usuale: Wicksteed si riferisce all'uguaglianza dei valori marginali, per la quale, nel ripartire un ammontare fisso di un qualsiasi fattore tra un numero d'impieghi alternativi, il criterio efficiente comporta che ogni unità sia assegnata così che il vantaggio derivante dal suo trasferimento ad un certo uso sia esattamente pari alla perdita associata al suo ritiro da un altro uso. Tale processo ha una soluzione di massimo se e solo se è soggetto alla regola dei risultati decrescenti [Blaug 1968, 387].

Sono però, va precisato, quantità definite di *mezzi* – moneta, risorse o tempo – che «tendono sempre ad andare e a stare dove sono più importanti» [Wicksteed 1914, 470]. Completamente differente – ed entriamo nella seconda prospettiva interpretativa – è l'applicazione della legge aristotelica ai *fini*. Infatti questi, «che sono sempre esperienze soggettive di qualche genere, [...] non sono scambiabili in alcun modo diretto» [Iv]. Le esperienze di libertà o di giustizia, di autorealizzazione o di cambiamento politico, ma pure di avanzamento di status o di sopraffazione violenta, di esibizione narcisistica o di rancorosa vendetta, non dispongono di un meccanismo istituzionale che, com'è il mercato nei riguardi dei mezzi, conduca ad acquisire o a cedere unità dei fini fino al punto in cui «prendano lo stesso posto e abbiano la stessa importanza differenziale nelle scale di due qualsiasi persone» [Iv]. Il principio di equimarginalità non funziona più: i beni *x* ed *y* possono, *come mezzi*, occupare la medesima posizione negli ordinamenti di preferenza di due soggetti, ma possono essere, dai medesimi soggetti, desiderati, *come fini*, con un differente grado d'intensità.

Qui Wicksteed si ferma. Per effettuare un passo ulteriore, occorre, suggerisce Hirschman [1963a, 148], tornare ad Aristotele che, nell'*Etica Nicomachea*, individua la virtù «in un qualche punto intermedio tra due vizi opposti»³. Ovviamente, non rientra nell'oggetto di queste pagine una ricostruzione della complessa teoria aristotelica: ricordiamo soltanto la centralità che nel suo pensiero ricoprono la *saggezza* – la capacità di deliberare di volta in volta cos'è la "medietà" – e la *giustizia* – che stabilisce, nelle relazioni tra uomini, qual è il "giusto mezzo" tra il guadagno e la

³ «Le azioni sono soggette a divenire imperfette o per difetto o per eccesso; per esempio, sia gli esercizi eccessivi che gli scarsi esercizi nuocciono alla forza, il bere ed il mangiare che siano sovrabbondanti o deficienti rovinano la salute; così avviene anche per il coraggio e le altre virtù; infatti chi fugge e teme ogni cosa e nulla affronta diviene timido, chi invece non teme nulla ma va contro ogni cosa diviene temerario» [Aristotele 1965].

perdita. Riguardo alla natura dell'economia, Aristotele sostiene che i bisogni umani di sussistenza non sono illimitati, che le collettività riescono solitamente a soddisfarli e che, pertanto, il postulato di scarsità ha poco rilievo. Colui che fosse animato dal «desiderio di una quantità sempre crescente di beni e di godimenti fisici, [avrebbe] un'errata concezione degli agi della vita. Gli elisir della vita felice – il piacere di spettacoli teatrali durante intere giornate, la prestazione di servizio come giurati popolari, l'esercizio a turno di cariche ufficiali, la discussione politica, le campagne elettorali, le grandi festività e anche l'eccitamento della guerra e del combattimento navale – non possono essere né accumulati, né fisicamente posseduti» [Polanyi 1957, 95-96]. Hirschman [1973, 146] riprende questa visione, sostenendo che, accanto al lavoro ed al consumo di beni materiali, «esiste un terzo ordine di attività che rappresenta le nostre esigenze veramente decisive (o ultime): mescolate spesso in un groviglio inestricabile, esse comprendono la lotta per il potere, il prestigio, il rispetto, l'esigenza di mantenere vecchie amicizie e sodalizi e coltivarne di nuovi, la partecipazione agli affari pubblici e – perché no? – la ricerca del risultato positivo, della verità, della creatività, della salvezza». Già Hobbes aveva notato – aggiunge – come tale uso del proprio tempo sia altamente elastico rispetto al reddito⁴.

Ciò che va rimarcato è che questo modo di ragionare, seppure riferito anzitutto alle virtù, possiede un carattere estremamente generale: analizza la migliore linea di condotta per l'individuo alle prese con una molteplicità di fini, siano essi spirituali o materiali, etici o economici, solidaristici o ispirati al proprio personale tornaconto. Abbiamo scritto "analizza", e non "prescrive", in quanto la tesi aristotelica *può* venire giustificata in termini di risposte adeguate a difficoltà reali, non come una norma ideale ispirata ad una qualche metafisica dell'essere umano. Hirschman segue questa strada, quando osserva: «Tropo può esser altrettanto deleterio che troppo poco. [...] Un eccesso di "legge e ordine" può essere soffocante, proprio come un difetto è distruttivo. [...] Società che siano tutto spirito imprenditoriale individualistico, oppure tutta disciplina gerarchica, si svilupperanno in entrambi i casi con difficoltà» [Hirschman 1965, 193]. Se vogliamo esprimerci con un blando linguaggio economico, Hirschman sta qui propugnando l'abbandono, nella costruzione delle curve d'indifferenza, dell'assioma di monotonicità, il quale garantisce che il soggetto tragga

⁴ Nelle parole di Hobbes, citate da Hirschman [ivi]: «Tutti gli uomini, per natura, lottano per l'onore e la promozione; ma soprattutto coloro che sono meno afflitti dalla preoccupazione per le cose necessarie».

vantaggio dall'aumento della quantità disponibile di qualunque bene⁵, ovvero che i suoi bisogni siano illimitati. *Con* l'assioma, dato un qualunque paniere appartenente all'insieme di consumo, il soggetto ne può sempre individuare un altro ad esso preferito; *senza* l'assioma, egli può avere invece delle curve d'indifferenza che circondano un punto di sazietà, che rappresenta il paniere preferito a tutti gli altri. Quanto più la scelta è "vicina" al punto, tanto maggiore è la soddisfazione. Se il soggetto ottiene "troppo" di un bene o di entrambi, peggiora il proprio benessere; se ottiene "troppo poco" di un bene o di entrambi, non può riprodursi a lungo poiché consuma quantità insufficienti. L'economista ortodosso obietterebbe che i casi da esaminare sono proprio e solo quelli in cui qualcuno sceglie tra panieri di beni che *non* raggiungono il livello di sazietà: altrimenti ci si porrebbe fuori dal problema economico, che riguarda la scarsità e non la sazietà. Ma questa critica vale unicamente, come riconosce Wicksteed, finché esaminiamo i mezzi, mentre «la combinazione dei fattori nella giusta proporzione» diventa la ricerca di «un punto intermedio», o di sazietà, tra un eccesso in esubero ed un eccesso in difetto, quando esaminiamo i fini. Con un mutamento dei termini, ma non della sostanza, la distinzione è presente anche nel Marshall del Libro III dei *Principi*, oppure nelle *Prospettive economiche per i nostri nipoti* di Keynes, laddove vengono separati i bisogni di base dai bisogni di superiorità: mentre i secondi sono illimitati, i primi possono essere saziati.⁶ E ciò accade in quanto i secondi concernono, per dirla con Wicksteed, «esperienze soggettive di qualche genere», ossia i fini, mentre i primi riguardano i mezzi, ovvero esigenze – mangiare, bere, proteggersi – che l'essere umano ha anche prescindendo dalle relazioni con gli altri. L'idea del punto di sazietà, insomma, non invoca astratte regole precettive, mostrando piuttosto che il soggetto, per migliorare il proprio benessere di fronte a fini plurali, deve rifuggire così da Scilla (il "troppo") come da Cariddi (il "troppo poco"), convergendo sulle quantità del paniere ottimale, e quindi ponendosi un limite che è suo stesso interesse rispettare.

Finché l'economista segue il metodo della massimizzazione, applica una procedura univoca. Quando invece trae ispirazione dal metodo aristotelico della "medietà",

⁵ Esso stabilisce che se x e y sono panieri appartenenti all'insieme di consumo, con $x \neq y$ e nessun elemento di x inferiore al corrispondente elemento di y , allora si ha che x è preferito a y .

⁶ «Non risulta che Keynes abbia mai consultato *La moneta* di Galiani dove si accenna anche al "desio di distinguersi e d'essere superiore fra gli altri". Si deve però supporre che Keynes nel 1932 avesse letto e riletto il capitolo II del libro III dei *Principi* di Marshall che contiene i paragrafi: 1. *Desire for Variety*; 2, 3. *Desire for Distinction*; 4. *Desire for Distinction in Its Own Sake. The Position Held in Economics by the Theory of Consumption* [...Qui] egli precisò perfino che l'appetito è limitato dalla natura e che una volta riempito lo stomaco con alimenti sempre più svariati e costosi gli uomini badano sempre più a differenziarsi ed a eccellere» [Zanni 1986, 3].

applica alle varie circostanze un protocollo pragmatico. Più che una scienza, la sua diventa un'arte. «L'arte di promuovere lo sviluppo economico [...] consiste nell'acquistare il fiuto per le dosi ottimali» di fattori contrastanti che, se utilizzati in eccesso o in difetto, provocherebbero esiti deleteri [Hirschman-Lindblom 1962, 60]. Bisogna barcamenarsi tra polarità opposte. «L'industrializzazione crea nuove tensioni, ma può alleviarne delle vecchie; può distogliere le menti delle élites dalle avventure esterne pur mentre crea nuovi strumenti per siffatte avventure, e così via. [... In un'impresa] grandi dimensioni e diversificazione accrescono la probabilità che i membri immagineranno, e proporranno, innovazioni importanti; ma accrescono anche la probabilità che qualunque innovazione venga bocciata» [Hirschman 1970b, 275]. L'abilità, avrebbero detto alcuni decenni prima Emanuele Sella e Luigi Einaudi, sta nello scovare di volta in volta quel "punto critico" al di qua del quale il fenomeno economico è carente, e oltre cui è eccessivo⁷. Hirschman [1965, 193] si esprime in modo analogo: «Disponiamo i possibili stati della società lungo un asse orizzontale i cui due estremi siano rappresentati da due situazioni limite [...]. Supponiamo di misurare le opportunità di sviluppo lungo l'asse verticale. Nella maggior parte dei casi, queste opportunità registreranno una massiccia caduta ad entrambi gli estremi dell'asse; ma possono benissimo esser ragionevolmente buone in un lungo tratto mediano»⁸.

⁷ «L'idea di Sella può essere così riassunta. In economia esistono proposizioni apparentemente antitetiche ed in realtà compatibili. Per esempio: l'inflazione aumenta/riduce il risparmio; le imposte migliorano/peggiorano la circolazione monetaria; un rialzo dello sconto aumenta/riduce la domanda di prestiti. Le proposizioni sono entrambe vere in virtù di un "punto critico". Sella lo dimostra con una semplice parabola concava verso il basso. Fino al punto di massimo la variabile indipendente assume un andamento crescente, superato il massimo segue un andamento discendente. Il significato economico è evidente: un'inflazione moderata e temporanea stimola il risparmio, un'inflazione elevata e prolungata spinge al consumo; un incremento moderato delle imposte riduce la domanda di merci e di liquidità, un incremento eccessivo, superiore al limite massimo, rende impossibile un'ulteriore compressione dei bisogni, provoca un rialzo dei costi, dei prezzi e della circolazione (si tratta concettualmente di un'anticipazione della c.d. "curva di Laffer")» [Magliulo 1998, 109 nota]. Aggiunge Luigi Einaudi [1946, 3]: «Vi è un punto, sino al quale l'andamento delle cose è in un certo senso, che noi possiamo approssimativamente descrivere e prevedere. Ma giunge un momento, un punto nel quale il senso si inverte ed avviene una rottura violenta nel fatto osservato. Sino a quel momento, la condotta degli uomini può essere regolata, può essere secondata, frenata, accelerata. Al di là di quel punto, lo sforzo consapevole degli uomini a dirigere a frenare a secondare è inutile. Deve avvenire la catastrofe. Dopo, gli uomini potranno nuovamente decidere e volere qualcosa. Per un tratto, temporaneamente, domina il dio Fato».

⁸ La precisazione precedente sul carattere pragmatico o di "arte" dell'approccio aristotelico-hirschmaniano, dovrebbe chiarire la vanità di ogni ricerca di una "legge naturale del giusto rapporto degli uomini tra loro". Come ha ricordato ultimamente Flores D'Arcais [2007, 27]: «Il problema è proprio cosa si intenda con quel "giusto" rapporto. Per gli aztechi implicava sacrifici umani (che costituivano anzi la forma estrema di pietas religiosa), per i cattolicissimi "conquistadores" il genocidio di quei "selvaggi" (dei quali si discute se avessero un'anima), per la grande civiltà romana la schiavitù, la guerra permanente, le stragi circensi e l'esposizione dei neonati (non parliamo poi dell'aborto), per la classicità greca una coltissima omosessualità che aveva toni che oggi classificheremmo da pedofilia, per l'intero millennio e

Il fiuto per il “giusto mezzo”, quale criterio che orienta le analisi e le prescrizioni dell’economista aristotelico, non è tuttavia un metodo statico. Applicandosi al flusso degli eventi e delle forze contrapposte, nota Hirschman, esso si qualifica come *il metodo dell’alternanza*. Se ad esempio, in un paese del Sud del pianeta, si ha una fase in cui la bilancia dei pagamenti dà avanzi e accumula riserve, aumenteranno le importazioni di nuovi tipi di beni; ciò creerà abitudini di consumo che, in una successiva fase di scarsità valutaria, potranno attivare investimenti, al fine di produrre all’interno quei beni dei quali è ormai difficile fare a meno. Un’alternanza di periodi favorevoli e sfavorevoli, in termini di disponibilità di divise estere, può quindi immettere lungo un sentiero d’industrializzazione [Hirschman 1984, 237]. Oppure si consideri l’inesauribile dibattito sul grado ottimale di apertura, in termini di flussi commerciali e di capitale, di un’economia del Sud. I due schieramenti possono avere entrambi ragione, nel senso che un’appropriata alternanza di integrazione e di isolamento può funzionare al meglio: durante le fasi di apertura il paese apprende dagli altri, mentre nelle fasi di ripiegamento valorizza ciò che ha imparato. «Dovunque [...] gli scienziati sociali sono in cerca di politiche e stati ottimali [...]. Qui si suggerisce di dedicare perlomeno una parte del nostro tempo e dei nostri sforzi al tentativo di comprendere *la possibile utilità dell’alternanza e dell’oscillazione, in quanto opposte alla combinazione ottimale*. Innanzitutto, è possibile [...] che certi schemi di alternanza producano risultati superiori ai migliori risultati ottenibili mediante una combinazione stabile. Secondariamente, concentrare l’attenzione sull’alternanza ci permetterebbe di sviluppare un fiuto per la giusta ampiezza delle numerose oscillazioni che comunque avvengono nel mondo reale. Infine, l’attenzione a questi schemi d’alternanza produrrebbe uno speciale vantaggio rivelando un gran numero di sequenze in cui economia e politica si danno ripetutamente il cambio come attori principali» [Hirschman 1971, 344-345, corsivo aggiunto]. Nel prossimo paragrafo cercheremo di approfondire il fondamento e la portata del metodo dell’alte80

rnanza negli interventi politici.

passa dell’Europa cristiana il rogo degli eretici e la persecuzione del “popolo deicida”, per molte società “primitive” l’antropofagia rituale (nelle due varianti: dei propri nemici e dei propri cari) ...».

2. Scelte tragiche e interventi di policy

Vi sono decisioni sociali "facili", nelle quali si applica il processo razionale del calcolo economico, e vi sono scelte "difficili", che *coinvolgono la vita e la morte* (usare alcune forme di coercizione entro il proprio territorio, entrare in guerra, intervenire militarmente in un genocidio), oppure *beni vitali* (controllare una fonte di acqua o il debito estero di un paese in via di sviluppo, allocare un rene da trapiantare o alimenti in una carestia, gestire un rischio nucleare o cambiamenti climatici globali), oppure *beni identitari* (poter pregare pubblicamente un dio, indossare o meno il velo, consentire l'aborto o la fecondazione artificiale). Si definisce "scelta tragica" quella che – come accade per la vita, i beni vitali e i beni identitari – «nasce dal conflitto tra valori che si affermano in modo assoluto, nel senso che non ammettono compromessi» [Gerelli 1993, 22]. Quando le scelte sono tragiche, l'efficienza non è più l'unico criterio di allocazione delle risorse. Non esiste una soluzione ottimale, bensì «soltanto un'oscillazione da una soluzione che è compatibile con certi valori ed incompatibile con altri, ad un'altra soluzione in cui la situazione è cambiata o rovesciata» [Gerelli 1995, 77]. Questa ciclicità – per la quale in ogni momento della nostra esistenza perseguiamo alcuni obiettivi, che poi sostituiamo con altri – scaturisce intrinsecamente dal carattere della scelta: come raccontano le tragedie del teatro greco, il protagonista è immerso nel contrasto di possibili linee di condotta nessuna delle quali gli appare esaurire le sue esigenze e rispondere appieno ai suoi valori; egli pertanto non può che oscillare dall'una all'altra⁹. Il punto può essere efficacemente espresso menzionando il noto dilemma dell'asino, impropriamente attribuito al logico del XIV secolo Jean Buridan. Di esso circolano due versioni, dal significato radicalmente differente. La prima, assai diffusa, racconta che l'asino, non riuscendo a decidere se mangiare la biada o il fieno, muore di fame. Qui abbiamo un soggetto che aspira a massimizzare il proprio piacere, ma che, posto davanti ad opzioni molto simili, deve impegnarsi a raffinare la propria valutazione con un impegno tale da, nel frattempo, soccombere. La seconda versione racconta di un asino

⁹ Secondo George Steiner [1984, 11 e 260] *L'Antigone* è «non solo la migliore tragedia greca, ma anche l'opera d'arte più vicina alla perfezione tra tutte quelle prodotte dallo spirito umano». Esse riesce infatti ad «esprimere tutte le costanti principali del conflitto presente nella condizione umana. Queste costanti sono cinque: l'opposizione uomo-donna; vecchiaia-giovinezza; società-individuo; vivi-morti; uomini-divinità. I conflitti che derivano da questi cinque ordini di opposizione non sono negoziabili. Uomini e donne, vecchi e giovani, individuo e comunità o stato, vivi e morti, mortali e immortali si definiscono nel processo conflittuale della definizione reciproca». La tesi di Steiner è in effetti una potente classificazione delle scelte tragiche.

esausto che giunge ad un bivio: da una parte scorge la biada; dall'altra parte vede l'acqua. Stavolta il soggetto si rende conto che – data la sua debolezza estrema – se riempirà la pancia, morirà di sete; e se invece si disseterà, morirà di fame. A quel punto la sua razionalità lo fa decidere di ... non decidere, aspettando al bivio l'inevitabile fine. Il dilemma attribuito a Buridan spinge all'estremo una difficoltà che, nella realtà sociale, ha un'unica possibile soluzione: che l'asino riesca ad alternare diacronicamente la biada e l'acqua. Per l'asino nessuna opzione è ottimale, in quanto nessuna può bastargli: ciò a cui rinuncia è non meno necessario di quello che sceglie. Ne discende una linea di condotta basata sull'alternanza¹⁰.

Questo ragionamento in tanto ha rilievo, in quanto può guidare le azioni della nostra esistenza: in particolare, in quanto può orientare la politica. «L'obiettivo della public policy deve essere la definizione, rispetto ad ogni particolare scelta tragica, di quella combinazione di metodi [mercantili, politici, di sorteggio, consuetudinari] che più limita la tragedia e che tratta quel minimo irriducibile nel modo meno dannoso. Naturalmente, quella combinazione varierà non solo con il tempo, ma anche da società a società, dal momento che [...] le società differiscono su ciò che considerano tragico e sui metodi ritenuti adatti per un miglioramento» [Calabresi – Bobbitt 1978, 177]. Come per l'asino di Buridano, questo alternarsi di posizioni e di criteri è dilaniante se si verifica in maniera irrevocabilmente simultanea, ma diventa opportunità di apprendimento e di revisione dei propri comportamenti se si colloca lungo una freccia del tempo. Hirschman [1982, 157], studiando in una prospettiva simile il ciclo pubblico-privato nelle nostre società, annota: «poiché ho cercato di rivivere sia le debolezze, sia i punti di forza dei due opposti stili di vita, man mano che la storia procedeva il mio punto di vista è cambiato: dapprima ho celebrato la ragione più forte che sono riuscito a trovare a favore del passaggio all'azione pubblica da parte di cittadini in precedenza orientati al consumo privato, e poi ho fatto lo stesso per lo spostamento nella direzione opposta». Spesso pertanto le scelte tragiche – pur essendo conflitti la cui logica è quella antinomica dello "aut-aut" o del "tutto-o-niente" – tendono a non essere distruttive della polarità opposta, in quanto ciascuna scelta è sentita come incompleta e inadeguata, e chi la effettua tende, anche grazie al fatto di averla compiuta, ad evolvere verso le opzioni in precedenza rigettate e combattute. Anche Anthony Downs [1972] aveva notato che, lungo quelli che chiama "cicli di

¹⁰ «Purché alla fine il movimento si rovesci, è possibile realizzare progressi in entrambe le direzioni; solo che in qualsiasi momento si può avanzare in una direzione soltanto al prezzo di arretrare nell'altra» [Hirschman 1986, 331].

attenzione", la cittadinanza si preoccupa in ogni momento di un limitato numero di *issues*, le quali, dopo un certo periodo, passano in secondo piano, indipendentemente dalla loro gravità, e vengono rimpiazzate, anche se non sono state risolte, da qualcos'altro¹¹.

Come può il "metodo dell'alternanza" tradursi in interventi di policy? Il quesito merita un'attenta riflessione per almeno due ragioni complementari. La prima annota che tale metodo trae origine da una concezione dei processi economici che è notevolmente diversa da quella ortodossa. Si potrebbe tuttavia obiettare che se ciò era del tutto corretto quando, all'inizio degli anni 1960, Hirschman si dedicava a scavare nella direzione che abbiamo denominato "aristotelica", appare meno esatto oggi, dopo che Herbert Simon [per tutti: 1997] e molti altri hanno insistito nel rimpiazzare una razionalità "soddisfacente" ad una massimizzante. La seconda ragione risponde proprio a questa osservazione: lo spessore e la generalità della concezione aristotelica della "giusta proporzione" si colgono soltanto quando, relativamente ai "fini"¹², ci si volge alle "scelte tragiche". È di fronte a decisioni assiologiche "difficili" – in cui un conflitto su valori, identità, simboli, culture, appare irriducibile e minaccia la dignità e l'esistenza, oltretutto, ovviamente, il benessere, di un gruppo – che quel metodo diventa cruciale e va reso operativo.

Ma come? Che cosa può fare in simili circostanze la public policy? Per fornire qualche elemento di risposta, è opportuno anzitutto distinguere tra la fase pre-decisionale, in cui le alternative della "scelta tragica" rimangono in conflitto, e la fase post-decisionale, in cui – come l'asino che ha sete mentre si riempie la pancia di biada – il senso della scelta compiuta si traduce in rimpianto, insicurezza, incertezza, bisogno nei riguardi dell'opzione trascurata. È in questa fase che, seguendo ancora Hirschman, prende vigore un potente meccanismo peculiare dell'azione intenzionale umana, battezzato da Leon Festinger [1957] "dissonanza cognitiva". «Brevemente, e in un linguaggio non tecnico, la teoria afferma che una persona la quale per l'una o l'altra ragione s'impegna ad agire in una maniera contraria alle sue convinzioni, o a quelle che crede essere le sue convinzioni, si trova in uno stato di dissonanza. Si

¹¹ Il modello di Downs viene discusso in Hirschman [1975, 311-312].

¹² Ovviamente, non esistono dei fini nettamente separati dai mezzi: posso, ad esempio, pormi quale fine di raggiungere una panchina, ma ciò costituisce un mezzo per riposarmi; a sua volta, essere riposato è un mezzo per il fine di raggiungere il supermercato, che rappresenta un mezzo per il fine di acquistare cibo, e così avanti. Il punto sollevato da Wicksteed rimane però valido: le tappe delle attività umane si succedono l'una all'altra; mentre però quelle riferite ai mezzi comportano una possibile transazione degli stessi, i fini non sono interscambiabili (né per un individuo, né tantomeno tra più individui). In breve, manca un sistema dei prezzi, o qualche meccanismo equifunzionale, per i fini.

tratta di uno stato sgradevole, e l'interessato tenterà di ridurre la dissonanza. Siccome il "comportamento discrepante" ha già avuto luogo, e non può esser disfatto, mentre le convinzioni possono esser cambiate, la riduzione della dissonanza può ottenersi principalmente modificando le proprie convinzioni nel senso di una maggiore armonia con le azioni» [Hirschman 1965, 200-201]¹³. Intendiamo argomentare che una ripresa ed un aggiornamento di alcuni classici contributi della psicologia sociale in argomento, getti qualche luce sui modi coi quali la politica può intervenire¹⁴.

L'idea da cui muove la teoria di Festinger, la si può evocare immaginando di costruire una "macchina felicifica". Ovviamente, molte sono le fonti dell'infelicità e una singola macchina non può abolirle tutte e per sempre. Appare tuttavia ragionevole assumere che un'importante matrice del benessere sia il grado di allineamento tra le credenze e i comportamenti. Se crediamo di essere Napoleone, ma sul luogo di lavoro ci tocca tacere ed obbedire, oppure Einstein, ma riusciamo con difficoltà a risolvere un'equazione elementare, lo scarto tra la convinzione e la pratica è, nella nostra stessa percezione, molto ampio. Quando ciò avviene, siamo a disagio e cerchiamo di riallineare tra loro le dimensioni che più divergono. I metodi con cui la "macchina felicifica" può attenuare la dissonanza cognitiva sono, in definitiva, soltanto tre. Il primo consiste nel revocare l'intera strategia ("essere Napoleone o Einstein") adottata: si tratta di un passaggio dotato di un elevato costo per il soggetto, in quanto ne intacca direttamente il profilo identitario, il senso di sé. Esso appare dunque la risposta più implausibile, e nel seguito la trascureremo. Il secondo metodo sta nel cambiare il singolo comportamento: entro una specifica situazione quotidiana, qui ed ora, smettiamo di agire come se fossimo un imperatore o un genio. Ciò che può succedere – ed è uno snodo cruciale, su cui torneremo – è che mutando oggi, domani e dopodomani singoli comportamenti, alla fine verrà modificato il complessivo nostro atteggiamento. Infine, il terzo metodo risiede nell'alterare alcuni elementi della credenza, per ridurre lo iato relativamente alle azioni effettive. Non smettiamo all'improvviso di pensarci come persone straordinarie, come avverrebbe col primo metodo. Adduciamo piuttosto nuovi elementi cognitivi, che accentuino i tratti sfavorevoli dell'alternativa scartata, oppure quelli positivi dell'opzione adottata. Più

¹³ Nella letteratura economica che prende le mosse dalla dissonanza cognitiva, oltre ovviamente ai classici saggi di Hirschman [1965] e di Akerlof – Dickens [1982], spiccano, per il tema qui trattato, Oxoby [2004] e Bénabou – Tirole [2006], nei quali si può trovare anche una vasta e aggiornata bibliografia.

¹⁴ Un'equilibrata e aggiornata trattazione del dibattito intorno alla teoria di Festinger è in Moghaddam [1998, cap.4]. Tra i più importanti avanzamenti della teoria, segnaliamo Aronson [1979] e Eagly – Chaiken [1993].

esattamente, compiamo una serie di operazioni cognitive grazie alle quali: «a) aumentiamo la similarità soggettiva tra le alternative in modo da "sdrammatizzare" la scelta compiuta; b) oppure rivalutiamo le alternative in modo da aumentare la positività, l'attrattività, dell'alternativa scelta e da diminuire quella dell'alternativa scartata» [Amerio 1982, 213].

Questo terzo metodo può talvolta realizzarsi in maniera lineare, aggiungendo informazioni (pro o contro) a quelle già nella consapevolezza del soggetto. In altri casi si basa invece su una modalità indiretta, denominata da Festinger "sovrapposizione cognitiva": essa attinge agli elementi informativi disponibili, non per aumentarli o ridurli in una direzione deliberata, bensì per contestualizzarli così da far pesare maggiormente, sulla bilancia della decisione, il piatto dell'alternativa effettivamente intrapresa.

3. Può un intervento di policy non essere manipolatorio?

Oltre un secolo addietro, uno studioso italiano di economia pubblica, Amilcare Puviani, elaborò un intero trattato dedicato a quelli che oggi chiamiamo i processi di riduzione della dissonanza cognitiva. La sua tesi di fondo è che una secolare esperienza ha condotto l'erario pubblico ad intrecciare il prelievo fiscale con eventi che attenuino la cognizione, da parte del cittadino, degli oneri delle imposte, oppure che ne enfatizzino i benefici. Se, ad esempio, il contribuente è uno studente universitario, gli si chiede di pagare di più all'inizio e alla fine del corso di laurea: la "tassa d'immatricolazione" viene sopportata meglio, in quanto legata alle aspettative per una fase nuova della vita; la "tassa di diploma", in quanto vi è anche «la gioia dell'essere giunto alla fine di un lungo cammino, il sentirsi libero da certi obblighi, il non avere più esami, la soddisfazione di avere meritato un titolo e un grado sociale, [...] la speranza infine di lucri professionali» [Puviani 1903, 141-142]. Questa visione è del tutto strumentale. Il finanziere, suggerisce Puviani, manipola gli atteggiamenti ed i comportamenti dei soggetti per renderli contenti mentre sostengono un costo: anziché promuovere la felicità di ciascuno, illude il suddito di stare scegliendo come un cittadino¹⁵.

¹⁵ Su Puviani, si veda Bellanca [1993].

Puviani ha sempre ragione? Può un intervento di policy non essere manipolatorio? Assumendo, come noi facciamo, che nessuno sia capace di definire il bene collettivo, che non sia stabilibile un criterio univoco e condiviso di verità e di progresso, che le stesse dimensioni componenti la felicità individuale siano tra loro eterogenee e dal numero indefinito, come può un Terzo operare? Il nostro tentativo di risposta si articola in tre stadi logici, iniziando da ciò che Sunstein e Thaler chiamano il "paternalismo libertario". Illustriamo la loro posizione con le parole e l'acuto commento di Sugden [2006, 115-116]:

«Il principio fondamentale consiste nel designare politiche pubbliche per massimizzare il benessere, soggette al vincolo che la libertà individuale di scelta venga mantenuta. Questo fornisce uno status alla libertà indipendentemente dal benessere. Un esempio di paternalismo libertario discusso da Sunstein e Thaler è quello del direttore di ristorante che sta decidendo l'ordine con cui presentare il cibo nel menu. Sapendo che le scelte dei clienti possono essere influenzate da questo fattore apparentemente irrilevante, egli adotta la sequenza che giudica corrispondere al migliore interesse dei consumatori: tenendo conto delle indicazioni della scienza nutrizionale, mette la frutta prima dei dolci. Sunstein e Thaler ricorrono a questo caso per illustrare la loro affermazione generale secondo cui, in parecchie circostanze, mancano "alternative attuabili al paternalismo": quando un pianificatore (il direttore di ristorante) deve optare tra più soluzioni, in riferimento ad una variabile (l'ordine con cui i cibi sono scritti in una lista) che ha comunque effetti sui comportamenti altrui, sarebbe perverso ch'egli non s'ispirasse ai criteri migliori (la salute dei clienti). Ciò può essere realizzato, in presenza di agenti limitatamente razionali, senza restringere la loro libertà di scelta: chiunque, se lo desidera, può mangiare un dolce, quale che sia la posizione che esso occupa nel menu».

Finché presupponiamo un modello di "razionalità olimpica", i soggetti sono in grado di distinguere le implicazioni immediate e remote, dirette ed indirette, di ogni alternativa. Non appena riconosciamo piuttosto che la razionalità degli individui è imperfetta, entra in scena (almeno) un'ulteriore coordinata: le "interferenze soffici", che *condizionano ma non vincolano* il campo di scelta del soggetto. Con esse la tua posizione dipende non soltanto da elementi "oggettivi" (vincoli, risorse), ma pure da elementi intrinsecamente intersoggettivi (quel che credi, quel che mi fai credere, quel che io o altri ti facciamo credere). Ebbene, il comportamento del direttore del ristorante orienta le credenze del consumatore così da solleticarlo a privilegiare la frutta ai dolci, o viceversa. In tal senso egli, pur non imponendo vincoli alle decisioni altrui, inserisce una sorta di "sistema di pesi" che conferisce maggiore o minore rilievo

all'una o all'altra opzione. Modificando il modo con cui il cliente si comporta nel ristorante, cambia tanto il suo benessere¹⁶, quanto la sua libertà¹⁷.

Lo stadio logico successivo riguarda il criterio "in negativo" che il direttore del ristorante, o qualunque Terzo avente potere d'intervento, dovrebbe assecondare. Al riguardo, cominciamo ricordando una tesi famosa di von Hayek [1982, 317]: in una società libera e pluralista, i cittadini non sono uniti da una comune gerarchia di fini particolari. Ciascuno collabora con gli altri per soddisfare sia bisogni propri, che va scoprendo durante le interazioni sociali, sia bisogni altrui, che non conosce direttamente e che, se gli fossero noti, spesso disapproverebbe. Ciascuno procede così perché si accorge di ricevere molta più conoscenza, utile a perseguire i suoi scopi, dall'esplorazione che altri, stimolati da scopi diversi, conducono verso differenti direzioni, rispetto a quella che otterrebbe se tutti muovessero verso una scala comune di fini. Quest'argomento è vigoroso e convincente, ma sorvola sul fatto che gli uomini non agiscono in isolamento: ciascuno, nella società, appartiene a gruppi, ed è quindi immerso nella tradizione culturale che conferisce senso di appartenenza al suo gruppo. Accettando tale snodo, non basta più asserire che tutte le persone hanno pari dignità, se nel contempo assegniamo una graduatoria di rispettabilità alle concrete culture, religioni o civiltà. In altri termini, appare arduo condividere la tesi hayekiana relativamente ai valori dei singoli, senza coerentemente estenderla alle culture dei gruppi in cui quelli sono inseriti.

In tal senso Paul Feyerabend sostiene che può definirsi "libera" una società nella quale abbiano uguali diritti *sia* gli individui, *sia* le tradizioni. Assicurare pari diritti fondamentali alle persone è condizione necessaria ma non sufficiente per garantire pari diritti alle tradizioni, malgrado ovviamente queste ultime siano agite dalle singole persone. Inoltre, se ammettiamo l'eguale rispettabilità di ogni tradizione, stiamo in effetti riconoscendo che ciascuna tradizione *non è buona o cattiva: semplicemente esiste*. Non disponiamo infatti di alcun criterio neutrale mediante cui ordinare le

¹⁶ Ad esempio, il cliente può stare peggio, alla lunga, se l'ordine del menu lo sollecita a mangiare molti dolci.

¹⁷ Ciò, quantomeno, se abbandoniamo la concezione usuale della libertà – in cui si considera "la libertà dell'individuo *X* rispetto all'individuo *Y* di fare o essere *z*" –, la quale immagina un soggetto pienamente razionale che sceglie *da solo* davanti a vincoli dati, e comporta che, se quei vincoli non mutano, la libertà rimanga la medesima. Al contrario, le interferenze soffici, pur non alterando il campo della scelta, mutano pure la libertà, se per essa intendiamo un percorso di possibilità e abilità plasmato dalle interdipendenze sociali. Affinché *non* sia toccata la libertà, dovremmo ammettere «che una persona abbia fatto ciò che voleva fare, che l'abbia fatto perché voleva farlo, e che la volontà da cui era mossa quando l'ha fatto fosse sua perché era la volontà che voleva. Allora l'ha fatto liberamente e di sua libera volontà. [...] In queste condizioni è affatto irrilevante per la valutazione della sua responsabilità morale chiedersi se le alternative che ha scartato fossero realmente disponibili per lei» [Frankfurt 1971, 94].

tradizioni, posto che qualsiasi criterio appartiene esso stesso ad una tradizione. Ne discende che la società libera e pluralista dovrebbe tutelare le tradizioni dal possibile predominio di qualcuna tra esse. D'altro canto, se la pari dignità delle tradizioni non dovrebbe permettere a (i criteri e valori di) un gruppo di dominarne altri, allo stesso modo non dovrebbe consentire a (i criteri e valori di) un gruppo di opprimere i suoi membri. Dovrebbe esservi pari libertà *fra* gruppi ed *entro* i gruppi. La tesi finale ha un piglio provocatorio: «si proteggano dunque le tradizioni l'una dall'altra, si difendano i diritti di coloro che vogliono abbandonare la propria tradizione; ma il resto non riguarda affatto [la politica]. Se gli esseri umani trovano la loro felicità nel trucidarsi reciprocamente in pericolosi giochi bellici, [purché non colpiscano i membri di altre tradizioni], non si tolga loro questo divertimento» [Feyerabend 1978, 116]. È una conclusione retta da una logica impeccabile, nonostante l'esempio voglia suscitare sorpresa, sdegno e raccapriccio. Se la si legge con attenzione, essa si limita a suggerire che ogni gruppo, purché non eserciti potere su altri gruppi, e purché i suoi membri compiano scelte volontarie, può fare ciò che crede: una proposizione che von Hayek avrebbe certamente sottoscritto.

Ma a sua volta – e giungiamo all'ultimo stadio logico – come può un Terzo prendere decisioni che non favoriscano la maggiore dignità di una tradizione sulle altre? Manca una misura che valuti in questa chiave ogni suo intervento. Sembra tuttavia possibile, tornando alle intuizioni di Hirschman e di Bobbit-Calabresi, porre anche al riguardo un criterio "in negativo": a misura che un intervento di policy non blocca l'alternarsi diacronico delle tradizioni culturali, ovvero dei differenti punti di vista assiologici, si può dire che esso abbia – *in linea di fatto*, poiché in linea di principio non si saprebbe come effettuare la verifica – concesso eguale dignità alle varie posizioni.

4. Cambiare i singoli comportamenti

Le potenzialità del metodo che, per ridurre la dissonanza cognitiva, modifica singoli comportamenti, sono ben mostrate da un celebre studio sul campo di Richard T. La Piere [1934]. Egli viaggiò lungo gli Stati Uniti in compagnia di due persone di origine cinese, per verificare quanti luoghi di ricettività turistica avrebbero loro concesso o negato il servizio. Malgrado un forte pregiudizio anticinese tra la popolazione statunitense dell'epoca, soltanto in un caso su circa 250 furono sollevate delle

difficoltà. Quando tuttavia, in seguito, La Piere inviò agli stessi albergatori e ristoratori un questionario, ottenne una metà di risposte che, per il 90% circa, rifiutavano di accogliere cinesi [Zamperini-Testoni 2002, 62-63]. Tale risultato venne da lui interpretato nei termini della distinzione tra atteggiamenti e comportamenti. Chiamiamo "atteggiamento" ciò che siamo disposti a fare di fronte ad un dato problema: esso esprime come opera l'identità sociale che ci siamo costruiti¹⁸. Denominiamo invece "comportamento" il singolo atto col quale rispondiamo effettivamente ad un dato problema.

Secondo La Piere, l'indagine documenta che i comportamenti razzistici sono assai meno radicati e diffusi degli atteggiamenti razzistici. Quando si tratta di enunciare e difendere un pregiudizio, ciò accade con severa ed impermeabile coerenza. Quando si tratta di calarsi in concreti contesti d'interazione, può succedere che si compiano scelte in cui la "regola" viene continuamente soppiantata da "deroghe circostanziate". Ecco un esempio estremo e molto evocativo:

«Nel 1985, nel vecchio Sudafrica dell'apartheid, a Durban vi fu una dimostrazione. La polizia caricò i dimostranti con la consueta violenza. Un poliziotto inseguì una donna di colore, con l'ovvio proposito di colpirla con il manganello. La donna, correndo, perse una scarpa. Il poliziotto, brutale nelle sue funzioni, era anche un giovane afrikaner ben educato, cui era stato insegnato che se una donna perde una scarpa, bisogna chinarsi a raccoglierla. I loro sguardi si incontrarono mentre lui le restituiva la scarpa. Poi lui la lasciò andare, poiché colpirla non era più un'opzione accettabile» [Glover 1999, 58]¹⁹

Il meccanismo cognitivo individuato dà forma ad una congettura che esprimiamo così: una policy d'impronta aristotelico-hirschmaniana può realizzarsi quando, nei riguardi di una scelta tragica, gli atteggiamenti e i comportamenti sono disallineati. Quel disallineamento attiverà in molte circostanze, come predice la teoria, una riduzione della dissonanza cognitiva. A sua volta, la riduzione può svolgersi allineando le credenze alle azioni, anziché viceversa. In casi come quello esaminato da La Piere, la policy dovrebbe impegnarsi a far allineare gli atteggiamenti ai comportamenti,

¹⁸ L'"atteggiamento", possiamo anche dire, incorpora le valutazioni che gli individui danno di sé stessi, degli altri, degli eventi e dei beni sociali.

¹⁹ Un esempio che ripercorre la stessa logica, ed è forse ancora più incisivo, viene illustrato da Watzlawicz, Weakland e Fisch in un brano riportato da Weick [1969, 351]: «Durante una delle molte rivolte che hanno avuto luogo a Parigi nel diciannovesimo secolo, il comandante di un distaccamento dell'esercito ricevette l'ordine di ripulire una piazza sparando sulla *canaille* (plebaglia). Egli ordinò ai suoi soldati di mettersi in posizione, con i fucili puntati sulla folla, e mentre scendeva uno spaventoso silenzio, estrasse la spada e gridò con quanto fiato aveva in corpo: "*mesdames, m'sieurs*, ho ricevuto l'ordine di sparare alla *canaille*. Tuttavia, siccome davanti a me vedo un gran numero di onesti e rispettabili cittadini, chiedo che costoro se ne vadano affinché io possa sparare tranquillamente alla *canaille*". La piazza si svuotò in pochi minuti».

riducendo così, assieme alla dissonanza, il razzismo. «Prima della teoria della dissonanza, l'opinione generale tra i giudici e gli psicologi era che, se volevi mutare il comportamento della gente, dovevi anzitutto cambiare le loro attitudini. Per prendere un caso drammatico, nel 1954, a seguito di una sentenza della Corte suprema federale sulla segregazione scolastica, molti psicologi sostennero che la desegregazione non sarebbe potuta né dovuta avvenire, specialmente nel Sud, finché non fossero stati eliminati alcuni atteggiamenti di pregiudizio. La teoria della dissonanza entrò in scena suggerendo che era più efficace alterare i comportamenti. [...] Quando le persone si fossero trovate ad interagire su una base ravvicinata e di status eguale con coloro verso cui nutrivano i pregiudizi, avremmo avuto una buona chance che le antiche attitudini si sarebbero adeguate. Parecchi esperimenti di campo e di laboratorio, così come la storia stessa della segregazione, confermarono questa predizione» [Aronson 1992, 305; 1997, 131].

Ovviamente, va delimitata la portata dell'ipotesi avanzata, che non aspira a generale validità. Lo snodo principale emerge in un esperimento condotto da Silverman [1974]:

«Due gruppi di studentesse universitarie erano stati sottoposti a un questionario riguardante la tematica dell'integrazione razziale nella società americana. Ai soggetti di un gruppo venne anche detto che la distribuzione delle studentesse nel dormitorio sarebbe stata organizzata sulla base dei risultati del questionario, nel senso che le ragazze più favorevoli all'integrazione razziale avrebbero condiviso la loro camera con compagne di colore. Ai soggetti dell'altro gruppo invece non venne data alcuna informazione sulle eventuali conseguenze delle loro risposte. I risultati dell'applicazione del questionario misero in luce che i soggetti del primo gruppo manifestarono un atteggiamento significativamente più negativo a proposito dell'integrazione razziale, se confrontati con i soggetti del secondo gruppo. Le studentesse che avevano percepito una possibile relazione tra le loro risposte e i futuri contatti con compagne di colore, si dimostrarono molto meno progressiste di quelle per le quali tale collegamento non si era reso evidente. Il minor grado di pregiudizio messo in luce dalle studentesse del secondo gruppo poteva essere plausibilmente interpretato come un indice del desiderio di mostrarsi aperte e liberali in un contesto di giudizio dove le interazioni sociali erano solo virtuali» [Arcuri – Boca 1996, 248].

Mentre in La Piere la discrepanza si realizza tra un atteggiamento astratto (razzista) e una relazione concreta con individui reali (tollerante), in Silverman lo scarto è tra un atteggiamento astratto (che, sensibile agli effetti della desiderabilità sociale, è, in quel contesto, prevalentemente tollerante) e una relazione virtuale con individui (di pelle nera) immaginati. È questa differenza che produce e spiega le

opposte reazioni dei soggetti coinvolti²⁰. L'esperimento proposto da Silverman aiuta a delimitare l'ambito di efficacia delle indicazioni traibili dal caso di La Piere, e quindi le condizioni sotto cui esso può rivelarsi uno strumento efficace di policy.

5. Cambiare i singoli atteggiamenti

Supponiamo di essere sottoposti a un compito che ci appare noioso e frustrante. Successivamente siamo indotti – con incentivi di vario genere (moralì o materiali, positivi o negativi) – a convincere altri a svolgere il medesimo compito. Dobbiamo far loro credere che si tratta di un'attività stimolante e piacevole. Ad alcuni di noi viene proposto un compenso di 100 euro; ad altri di 10 euro. Secondo la teoria della "compiacenza forzata", in questa situazione la persona, se non può esimersi dal comportamento richiesto, sperimenta uno stato di dissonanza che cercherà di ridurre modificando il suo quadro cognitivo, e più precisamente adeguando i propri atteggiamenti al comportamento che si trova a sostenere. Tanto più basso sarà l'incentivo che viene impiegato per spingere la persona a questo accordo, tanto più

²⁰ È ancora questa differenza che chiarisce perché, malgrado le "perfette" rilevazioni di Launchcast, i dischi di McKee continuino a non vendere. Il caso dalla valenza idealtipica che stiamo menzionando riguarda la cantante Bonnie McKee, il cui primo disco singolo venne promosso, dalla casa discografica Reprise, su canali radiofonici indirizzati ad un pubblico femminile tra i venticinque e i trentacinque anni. Di fronte al palese insuccesso del tentativo, la Reprise scelse di eleggere a *tastemakers* gli stessi potenziali consumatori del disco. Si rivolse pertanto al sito radiofonico musicale Launchcast, nel quale, mentre ciascun ascoltatore vota i brani appena trasmessi, un apposito software personalizza le *playlist* delle canzoni, sulla base delle preferenze che ogni utente gli trasmette. Siamo davanti ad un adattamento in tempo reale dell'offerta alle domande individuali. Come annota il direttore di *Wired*, Chris Anderson [2007, 148], «con milioni di ascoltatori Launchcast è una "macchina elettorale" gratuita di grosse dimensioni e di notevole precisione. Un misuratore del gusto quasi infallibile». Ciò che emerse fu che il pubblico che gradiva McKee aveva un'età nettamente inferiore a quella ipotizzata nella prima campagna promozionale. La Reprise s'impegnò in un nuovo mirato lancio del disco, ma le vendite si mantennero modeste. L'episodio è interpretabile nei termini della differenza tra una generica preferenza/voto priva di oneri, ed un bisogno il cui esaudimento (o meno) altera il benessere soggettivo. In un mondo attraversato dai sondaggi, ci può venire richiesto un parere perfino sul colore dell'intonaco dello studio televisivo in cui si svolge una trasmissione che non seguiamo mai. L'abilità, da parte di chi pone simile domande, risiede anzitutto nel porle sotto condizioni che non le facciano percepire come fastidiose e *time expensive*. È ciò che avviene nel caso illustrato: l'opinione su McKee viene calata in un contesto "appropriato", in cui i soggetti stanno già ascoltando la radio e, soprattutto, ritengono complessivamente utile per loro votare i brani trasmessi, al fine di ottenere una programmazione che sempre più finemente s'ispiri ai loro gusti. Nondimeno quell'opinione – esatissima nella sua manifestazione e rigorosamente rilevata dal software – pesa poco, poiché sembra non incidere sulle scelte concrete dei soggetti. Non appena una scelta comporta tempo e mezzi – recarsi in un negozio e pagare, per acquisire il disco di McKee –, essa può restare virtuale. Abbiamo qui, per ricorrere ai concetti prima evocati, la discrepanza tra un "atteggiamento" ed un "comportamento": il primo evolve, man mano che si ascoltano i pezzi musicali, ed in particolare anche quando si ascolta il brano di McKee; il secondo non si adegua, o si adegua assai meno intensamente e rapidamente rispetto alle reazioni del software di Launchcast. L'esperimento si rivela illuminante, perché aiuta a comprendere quando un "atteggiamento" può cambiare senza che muti il "comportamento" ad esso maggiormente associato.

elevato sarà lo stato di dissonanza che ella prova; tanto più elevato lo stato di dissonanza, tanto più profondo sarà il cambiamento di atteggiamento che si manifesterà. L'esperimento corrobora la teoria, in quanto sono i peggio pagati a risultare i più convincenti, e addirittura a risultare essi stessi abbastanza convinti dell'interesse del compito, malgrado il precedente parere contrario [Cohen 1964, cap.6; Spinosi 2005]. Va osservato che quest'approccio smentisce il paradigma comportamentistico, secondo cui il compenso maggiore sarebbe il "rinforzo" decisivo, nel contesto del condizionamento, per le opinioni abbracciate²¹. Esso inficia anche alcune versioni del paradigma economicistico, secondo cui una performance individuale non può che migliorare al crescere di incentivi che il soggetto stesso valuta come positivi: qui invece chi è pagato di più fa peggio²². Infine, esso relativizza le impostazioni centrate sull'effetto *crowding out*, secondo cui un comportamento retto da motivazioni intrinseche è indebolito se viene pagato *come se* fosse ispirato da motivazioni estrinseche [si veda, per tutti, Frey 1997]. Siamo infatti davanti ad un comportamento che, per ridurre la dissonanza cognitiva, diventa, mediante un adeguarsi dell'atteggiamento, una sorta di "seconda natura" per l'individuo: ciò implica che le motivazioni intrinseche non vengono attenuate o distrutte, bensì cambiano e si intensificano «soltanto sotto l'influenza di incentivi estrinseci (positivi o negativi)» [Hirschman 1994b, 223]²³.

Proponiamo l'ipotesi che, di fronte ad una scelta tragica, una public policy d'impronta aristotelico-hirschmaniana dovrebbe indebolire le situazioni di "compiacenza forzata" – in cui si è spinti ad una pubblica approvazione, pur mancando l'accettazione privata – alterando (talora elevando, talaltra diminuendo) gli incentivi estrinseci per far mutare l'atteggiamento. Un esempio d'innalzamento degli incentivi concerne le organizzazioni del terzo settore. Immaginiamo che un'impresa di assistenza ai disabili operi con mediocri esiti qualitativi. Chi nell'impresa viene

²¹ Ciò vale per la teoria comportamentistica nelle sue versioni iniziali. Essa è stata però riformulata così da non essere incompatibile con quella della dissonanza cognitiva: si veda Doise-Deschamps-Mugny [1978, cap.17].

²² Festinger [1957, 85-86]. La risposta standard da parte degli economisti afferma che il paradosso si dissolve osservando che il "meglio" o il "peggio" dipendono dall'unità di riferimento. Così, se guardiamo non a ciò che è peggio per il datore di lavoro, bensì a ciò che è meglio per la collettività, gli incentivi monetari maggiori provocano, come la teoria prescrive, performance migliori. Questa risposta non fa però che spostare la difficoltà, poiché rimane poco chiaro se e come si possa definire il "bene collettivo".

²³ Riferendosi a questa letteratura di psicologia sociale, Hirschman [1967, 215] rileva: «i membri di un club o di un gruppo che hanno pagato elevate quote d'iscrizione, o che abbiano superato severi riti d'iniziazione, sono propensi a trovare le attività del gruppo più attraenti dei membri che hanno pagato di meno». Un importante recente contributo a quest'impostazione è la teoria della "compiacenza indotta", che sembra rafforzare ulteriormente le indicazioni di policy qui introdotte: si vedano Leippe-Eisenstadt [1994] e Eisenstadt-Leippe [2005].

lautamente retribuito, può costruirsi nel tempo una propria indipendenza, giungendo magari infine a denunciarne le carenze per cambiarla o per dissociarsene. Chi invece viene pagato poco e male, in nome dei "nobili ideali" della cura ai soggetti più deboli, soffre maggiormente il disallineamento tra atteggiamenti e comportamenti: modifica pertanto il proprio atteggiamento fino a giustificare i comportamenti reali dell'impresa. Ciò può dare luogo ad una sorta di selezione avversa, per cui, nelle organizzazioni in cui conta la compiacenza forzata, tendono a rimanere coloro che più difficilmente riescono a costruirsi impieghi alternativi. Piuttosto, un esempio di *riduzione* degli incentivi riguarda l'allocazione di reni scarsi da trapiantare. Esso tocca, più del precedente esempio, una scelta tragica. Immaginiamo un contesto sociale in cui abbia prevalso stabilmente il criterio dei soldi: il paziente che paga di più ottiene un rene. Qui incentivi elevati rafforzano un atteggiamento che appare ormai (al policy-maker? Ad un'autorità etica? Alla maggioranza del gruppo sociale?) da rimpiazzare con un altro: più soldi gli ospedali ricevono per un rene, più sono spinti a mantenere il criterio dei soldi. Supponiamo che la policy stabilisca un "tetto" al prezzo del rene. Ciò rimette in gioco l'intero atteggiamento che supportava la vendita degli organi umani, sollecitando l'attenzione verso criteri differenti.

Il meccanismo della compiacenza forzata è la base di un analogo meccanismo che si afferma in contesti collettivi: la "compiacenza ad una norma presunta". Anche qui ciascuno manifesta pubblica approvazione, pur mancando la sua adesione privata. Stavolta, inoltre, egli è immerso in un gruppo in cui ogni altro procede come lui. Come esito collettivo può accadere che, essendo ciascuno convinto che gli altri accettino unanimemente un dato comportamento, tutti vi aderiscano con crescente convinzione. In ricerche sulla condotta giovanile, è stato ad esempio riscontrato che l'eccessivo uso di alcolici risponde a tale logica. Il singolo ragazzo sperimenta sovente gli aspetti spiacevoli, deleteri e addirittura drammatici che queste bevande comportano. I sentimenti che mostra in pubblico al riguardo sono nondimeno orientati dall'idea che i suoi coetanei accettino pienamente quella pratica. Egli vive così il proprio disagio da solo, e anzi, per ridurre la dissonanza cognitiva, si adopera ad accrescere le proprie motivazioni verso l'alcol. Quali interventi sono prospettabili? Nel caso in esame, un campione di studenti fu diviso in due gruppi:

«Nel primo gruppo la discussione era incentrata sui coetanei, sulla ["compiacenza ad una norma presunta"] e le sue implicazioni. L'animatore cominciava la riunione raccontando come si fosse rilevata nel campus una differenza tra gli atteggiamenti individuali nei confronti dell'alcol e gli atteggiamenti che ognuno attribuiva agli altri

[...]. I ragazzi erano poi incoraggiati a discutere sul come e sul perché le opinioni dei compagni fossero equivocate e a riflettere sugli effetti che questi fraintendimenti reciproci potevano avere sulla loro vita sociale. Nel secondo gruppo, invece, veniva scelta una modalità di discussione incentrata sull'individuo, avvalendosi di una tecnica che è spesso utilizzata nei programmi finalizzati al cambiamento delle abitudini rispetto al bere. [...] A sei mesi di distanza dalle discussioni, i ricercatori verificarono che il primo gruppo di soggetti si trovava in una situazione decisamente migliore del secondo» [Mucchi-Faina 1998, 111].

Più in generale, proprio in quanto adesso la compiacenza forzata si afferma a livello collettivo, la risposta sembra risiedere in un percorso di *cooperation by design*, lungo il quale un gruppo di pari può affrontare il problema soltanto se ciascun membro ne riconosce il carattere indivisibile. È l'impostazione suggerita da Elliot Aronson [per tutti: 2000] col suo *Jigsaw classroom experiment*: studenti eterogenei per etnia, genere, abilità e cultura vengono collocati in gruppi in cui, per raggiungere gli obiettivi, si richiede una continua collaborazione. Se, poniamo, si tratta di studiare la storia della seconda guerra mondiale, gli argomenti sono ripartiti tra cinque o sei ragazzi; ognuno di loro può acquisire un apprendimento completo e adeguato per superare le prove didattiche solo se accetta d'interagire con gli altri.

6. Conclusioni: quali ostacoli allo sviluppo?

Nello schema teorico che abbiamo liberamente tratto dalle pagine hirschmaniane, le decisioni umane più rilevanti non sono quelle "facili" di cui si occupa di solito la scienza economica – «scegliere tra una torta di mele ed una di ciliegie» [Hirschman 1963a, 199; e anche 1982, 82] –, bensì quelle "difficili". «La risposta è molto semplice se la scelta è tra qualcosa che alla persona piace e qualcosa che dispiace. Qualche dubbio sorge quando la scelta avviene tra due opzioni che piacciono entrambe e verso cui la preferenza è relativamente lieve. La questione diventa difficile ed interessante quando le alternative proposte sono complesse, ciascuna includendo aspetti gradevoli e sgradevoli, oppure quando la persona decide senza essere certo sui risultati che riceverà» [Restle 1961, citato in Festinger 1964, 2]. A loro volta, le "scelte tragiche" sono le più difficili tra le scelte difficili. Esse, come accade per la versione meno nota dell'asino di Buridano, possono comportare che, mentre accedo ad un'alternativa desiderata, rimango nondimeno privo di altre dimensioni, parimenti decisive per la mia riproduzione fisica e sociale.

Più una scelta è "difficile" o "tragica", più essa tocca i miei fini personali: il mio profilo identitario, l'immagine con la quale mi rappresento agli altri e per la quale nutro aspettative e speranze. Ma, come annota Wicksteed, tra i fini non corrono scambi, mancando un meccanismo mercantile che ne valuti differenze ed equivalenze. Finché si ragiona sui mezzi, e specialmente sui beni materiali con cui soddisfare i bisogni assoluti, posso ritenere che avere di più sia stare meglio. Quando piuttosto entrano in scena i fini identitari, diventa per me razionale una procedura aristotelica, che cerca il mio paniere della sazietà, la "giusta misura" sotto ed oltre cui peggiorerei il benessere complessivo. È tuttavia nella natura delle scelte difficili e tragiche che tra i vari fini il rapporto sia, almeno inizialmente, di aut-aut, di tutto-o-niente. Se dunque perseguo un fine, simultaneamente ne escludo altri. La soluzione individualmente praticabile, sebbene mai ottimale, risiede nel puntare ad alternare criteri e valori, per non espungere definitivamente alcuno tra i fini che mi danno senso. La medesima linea di soluzione può dare forma ad appropriati interventi di policy, che, operando in una fase successiva alle scelte individuali, si basano, secondo Hirschman, principalmente sulle *variazioni* della dissonanza cognitiva. Queste variazioni – modificando i comportamenti per plasmare gli atteggiamenti, o viceversa – avviano percorsi lungo i quali o le tensioni più dolorose tra obiettivi incompatibili si attenuano, oppure al contrario gli "stati di quiete" vengono squassati e riattivati.

È nell'ambito delle ripercussioni soggettive di scelte difficili o tragiche, che Hirschman colloca la sua analisi sulle strategie dello "sviluppo economico". Lo sviluppo è migliorativo finché concerne i mezzi materiali e i bisogni assoluti, ma tende a diventare un'ideologia dell'ottimizzazione sfrenata quando riguarda anche i bisogni relativi e i fini identitari. Al riguardo Hirschman suggerisce un orientamento aristotelico: conviene cercare la "giusta proporzione" tra il troppo ed il troppo poco. Nei casi in cui lo sviluppo è carente, occorre *aumentare* la dissonanza cognitiva: «l'arte di promuovere lo sviluppo consiste forse innanzitutto nel moltiplicare le occasioni d'inciampare in azioni suscitatrici della dissonanza, e nell'indurre un principio d'impegno nei loro confronti»²⁴. Quando al contrario lo sviluppo è eccessivo, si tratta

²⁴ [Hirschman 1965, 202]. Il legame tra la teoria della dissonanza cognitiva e la propria teoria dello sviluppo è posto in maniera incisiva e illuminante in queste righe: «Festinger e la sua scuola dimostrarono che era possibile adoperare certi modi di comportamento (casuali, accidentali o privi di consapevolezza) acquisendo, soltanto dopo di essi, le attitudini che avrebbero dovuto causarli. Questo è precisamente un meccanismo spesso utilizzato nei paesi in via di sviluppo: qualcuno introduce delle attività che richiedono un'accurata manutenzione – come, ad esempio, le linee aeree – in un contesto in cui tutte le altre cose – dalle strade, alle abitazioni, ai ponti – ricevono scarsa cura. Poiché la sicurezza

di *ridurre* la dissonanza cognitiva, per stabilire atteggiamenti e/o comportamenti che, proprio in quanto più moderati, innalzino il benessere soggettivo²⁵. Sono tutte variazioni su quell'unico tema che William Blake [1790-93, 125; citato in Hirschman 1982, 27] sintetizzava in poche icastiche parole: «You never know what is enough, unless you know what is more than enough».

delle operazioni esige un'attenta manutenzione degli aeroplani, questa viene in qualche modo assicurata anche se appare estranea alla "cultura" del paese» [Hirschman 1994, 135].

²⁵ Soffermiamoci su questo passaggio: «la vecchia generazione [di consumatori], repressa ogni delusione relativa al proprio stile di vita, pone l'accento sul miglioramento delle proprie condizioni materiali, mentre la generazione più giovane, non condividendo quell'esperienza, denuncia la vacuità della vita dei genitori» [Hirschman 1982, 42]. Qui l'autore descrive un "doppio movimento" di *riduzione* della dissonanza cognitiva. La premessa è comune, poiché riguarda le delusioni dello sviluppo capitalistico sul benessere soggettivo. I padri rispondono allineando i comportamenti difforni alle credenze frustrate. I figli, al contrario, fanno reagire le azioni sulle credenze, modificando queste ultime nel senso di moderare le pulsioni meramente acquisitive e la spinta a lavorare/guadagnare sempre di più. Malgrado la contrapposizione tra le generazioni pecchi di semplicismo e di ottimismo, è alla condotta delle nuove leve di consumatori che ci stiamo anche noi riferendo.

BIBLIOGRAFIA

- Akerlof, George A. – Dickens, William T. (1982), "The economic consequences of cognitive dissonance", *American economic review*, 72, 307-319.
- Amerio, Piero (1982), *Teorie in psicologia sociale*, Il Mulino, Bologna.
- Anderson, Chris (2007), "Cinque chiavi per entrare nel futuro", *D - La Repubblica delle Donne*, n.540, 17 marzo: 145-152.
- Arcuri, Luciano – Boca, Stefano (1996), "Pregiudizio e affiliazione politica", in Legrenzi, Paolo – Girotto, Vittorio (a cura di), *Psicologia e politica*, Raffaello Cortina Editore, Milano.
- Aristotele (1965), *Etica Nicomachea*, a cura di Armando Plebe, Laterza, Bari.
- Aronson, Elliot (1979), *The social animal*, IX ed., Freeman Press, San Francisco, 2006.
- Aronson, Elliot (1992), "The return of the repressed: dissonance theory makes a comeback", *Psychological inquiry*, 3(4): 303-311.
- Aronson, Elliot (1997), "Back to the future: retrospective review of Leon Festinger's *A theory of cognitive dissonance*", *American journal of psychology*, 110(1): 127-137.
- Aronson, Elliot (2000), *Nobody left to hate: teaching compassion after Columbine*, W.H. Freeman, New York.
- Bellanca, Nicolò (1993), *La teoria della finanza pubblica in Italia, 1883-1946*, Collana dell'Accademia "La Colombaria", Olschki, Firenze.
- Bénabou, Roland – Tirole, Jean (2006), "Belief in a just world and redistributive politics", *Quarterly journal of economics*, may, 699-746.
- Blake, William (1790-93), *Proverbs of Hell*, in Frye, Northrop (ed.), *Selected Poetry and Prose of William Blake*, Random House, New York, 1953.
- Blaug, Mark (1968), *Storia e critica della teoria economica*, Boringhieri, Torino, 1970.
- Calabresi, Guido – Bobbitt, Philip (1978), *Scelte tragiche*, Giuffrè, Milano.
- Cohen, Arthur R. (1964), Attitude change and social influence, *Basic books*, New York.
- Doise, Willem – Deschamps, Jean-Claude – Mugny, Gabriel (1978), *Psicologia sociale*, Zanichelli, Bologna, 1980.
- Downs, Anthony (1972), "Up and down with ecology: the issue-attention cycle", *The public interest*, 28: 38-50.
- Eagly, Alice H. – Chaiken, Shelly (1993), *The psychology of attitudes*, Harcourt Brace, New York.
- Einaudi, Luigi (1946), "Emanuele Sella economista e poeta", *Rivista biellese*, I, 5, pp.1-4.
- Eisenstadt, Donna – Leippe, Michael R. (2005), "Dissonance and importance: attitude change effects of personal relevance and race of beneficiary of a counterattitudinal advocacy", *Journal of social psychology*, 145: 447-467.
- Festinger, Leon (1957), *Teoria della dissonanza cognitiva*, Angeli, Milano, 1987.
- Festinger, Leon (1964), *Conflict, decision, and dissonance*, Tavistocks, London.
- Flores D'Arcais, Paolo (2007), "L'inganno di Buttiglione sul diritto naturale", *La Repubblica*, 8 aprile.
- Frey, Bruno (1997), *Non solo per denaro*, Bruno Mondadori, Milano.
- Galbraith, John Kenneth (1979), *La natura della povertà di massa*, Mondadori, Milano, 1980.
- Gerelli, Emilio (1993), "Scelte tragiche e scelte pubbliche", in Ignazio Musu, a cura di, *Economia e ambiente*, Il Mulino, Bologna.
- Gerelli, Emilio (1995), *Società post-industriale e ambiente*, Laterza, Bari.
- Glover, Jonathan (1977), *Humanity: una storia morale del ventesimo secolo*, Il Saggiatore, Milano, 2002.
- Hirschman, Albert O. (1958), *La strategia dello sviluppo economico*, La Nuova Italia, Firenze, 1968.
- Hirschman, Albert O. (1961), "Abrazo vs. Co-existence"; trad.it. in Id., *Come far passare le riforme*, Il Mulino, Bologna, 1990.
- Hirschman, Albert O. – Lindblom, Charles E. (1962), "Sviluppo economico, ricerca e sviluppo e processo decisionale pubblico", trad.it. in Hirschman, Albert O., *Ascesa e declino dell'economia dello sviluppo*, Rosenberg & Sellier, Torino, 1983.

- Hirschman, Albert O. (1963a), "Problem-solving e policy-making: uno stile latinoamericano?"; trad.it. in Id., *Come far passare le riforme*, Il Mulino, Bologna, 1990.
- Hirschman, Albert O. (1963b), "How politics is made", *Américas*, 16 agosto; trad.it. in Id., *Come far passare le riforme*, Bologna: Il Mulino, 1990.
- Hirschman, Albert O. (1965), "Obstacles to development", *Economic development and cultural change*, 13, 385-393; trad.it. in Id. *Come complicare l'economia*, Il Mulino, Bologna, 1988.
- Hirschman, Albert O. (1967), "Il principio della mano che nasconde"; trad.it. in Id. *Come complicare l'economia*, Il Mulino, Bologna, 1988.
- Hirschman, Albert O. (1970a), *Lealtà, defezione, protesta*, Bompiani, Milano, 1982.
- Hirschman, Albert O. (1970b), "La ricerca di paradigmi come ostacolo alla comprensione", trad.it. in Id., *Come far passare le riforme*, Bologna: Il Mulino, 1990.
- Hirschman, Albert O. (1971), "Political economics e possibilismo", trad.it. in Id., *Come complicare l'economia*, Il Mulino, Bologna, 1988.
- Hirschman, Albert O. (1973), "Una spiegazione alternativa della fretta contemporanea", trad.it. in Id., *L'economia politica come scienza morale e sociale*, Napoli: Liguori, 1987.
- Hirschman, Albert O. (1975), "Pratica decisionale e analisi della politica economica in America Latina", trad.it. in Id., *Come far passare le riforme*, Bologna: Il Mulino, 1990.
- Hirschman, Albert O. (1982), *Felicità privata e felicità pubblica*, Il Mulino, Bologna, 1995.
- Hirschman, Albert O. (1984), "La confessione di un dissenziente", trad.it. in Id., *Ascesa e declino dell'economia dello sviluppo*, Rosenberg & Sellier, Torino, 1983.
- Hirschman, Albert O. (1986), "Note sul consolidamento della democrazia in America Latina", in Id., *Come far passare le riforme*, Il Mulino, Bologna, 1990.
- Hirschman, Albert O. (1994), "Convergences with Michel Crozier", in Id., *A propensity to self-subversion*, Harvard University Press, Cambridge (MA), 1995.
- Hirschman, Albert O. (1994b), "The on-and-off connection between political and economic progress", in Id., *A propensity to self-subversion*, Harvard University Press, Cambridge (MA), 1995.
- La Pièrre, Richard T. (1934), "Attitude and actions", *Social forces*, 13: 230-237.
- Latouche, Serge (2004), *Come sopravvivere allo sviluppo*, Bollati Boringhieri, Torino, 2005.
- Leippe, Michael R. – Eisenstadt, Donna (1994), "The generalization of dissonance reduction: decreasing prejudice through induced compliance", *Journal of personality and social psychology*, 67: 395-413.
- Magliulo, Antonio (1998), *Marco Fanno e la cultura economica italiana del Novecento*, Collana "Economisti italiani", Edizioni Polistampa, Firenze.
- Moghaddam, Fathali M. (1998), *Psicologia sociale*, Zanichelli, Bologna, 2002.
- Moore jr., Barrington (1966), *Le origini sociali della dittatura e della democrazia*, Edizioni di Comunità, Torino, 1998.
- Mucchi-Faina, Angelica (1998), *Il conformismo*, Il Mulino, Bologna.
- Myrdal, Gunnar (1968), *Il dramma dell'Asia*, edizione abbreviata (1971) del *Saggio sulla povertà di undici paesi asiatici*, 2 voll., Il Saggiatore, Milano, 1973.
- Oxoby, Robert J. (2004), "Cognitive dissonance, status and growth of the underclass", *Economic journal*, 114: 727-749.
- Polanyi, Karl (1957), "Aristotele scopre l'economia", in Id., a cura di, *Traffici e mercati negli antichi imperi*, Einaudi, Torino, 1978.
- Puviani, Amilcare (1903), *Teoria della illusione finanziaria*, ISEDI, Milano, 1973.
- Restle, Frank (1961), *Psychology of judgement and choice*, Wiley, New York.
- Silverman, B.I. (1974), "Consequences, racial discrimination, and the principle of belief congruence", *Journal of personality and social psychology*, 29: 497-508.
- Simon, Herbert A. (1997), *Scienza economica e comportamento umano*, Edizioni di Comunità, Torino, 2000.
- Spinosi, Nicola (2005), *Invito alla psicologia sociale*, Firenze University Press, Firenze.
- Steiner, George (1984), *Le Antigoni*, Garzanti, Milano, 1990.
- Weick, Karl (1969), *Organizzare. La psicologia sociale dei processi organizzativi*, Milano: Isedi, 1993.

Wicksteed, Philip H. (1914), "L'oggetto e il metodo dell'economia politica alla luce della teoria 'marginale' del valore e della distribuzione", in Ingraio, Bruna – Ranchetti, Fabio, *Il mercato nel pensiero economico*, Hoepli, Milano, 1996: 458-485.

Zamperini, Adriano – Testoni, Ines (2002), *Psicologia sociale*, Einaudi, Torino.

Zanni, Alberto (1986), "Sulla fine dell'economia e dei bisogni di superiorità in Keynes", *Note e informazioni*, Banca Toscana, 4: 1-5.